



ケース別!


お客様の課題に合わせて

このように保険の提案につなげよう

- ① 藤原久敏 1級FP技能士/CFP®
- ② 上村武雄 ノット・アドバイザーズ代表
- ③ ⑤

お客様の状況を踏まえて主にどのような保険商品が提案できるのか。お客様のニーズ別に解説する。

case 1 余裕資金があり相続を考え始めたお客様
相続税を抑えたいなら
生命保険の活用を案内する



亡保険金受取人に指定することで、お客様が亡くなった後、保険金がスムーズかつ確実に、その受取人に支払われるからである。

スムーズな相続には保険の利用が有効

保険金は受取人固有の財産であり、原則として遺産分割の対象外（遺産に占める保険金の割合が高い場合は除く）なので、分割協議の必要はなく、確実に受取人の手に渡る。また保険会社に請求す

相 続で最も避けたいことの1つは、お客様が亡くなった後、遺族が遺産をめぐってもめることだろう。今回のお客様も、いかにスムーズにトラブルなく財産を家族に相続させるかは、大きな関心事であるはずだ。そして、その有力な解決策

の1つが遺言である。遺言をしっかり準備しておくことで、原則として遺言に定められた分割方法で遺産が相続されるため、トラブルを回避できる可能性が高くなる。逆に言うと、遺言がなければ遺族の話し合い（遺産分割協議）による遺産分割となる

ため、トラブルとなる可能性は高くなる。お客様にはまず、遺言書の作成、または遺言書作成サポートや保管、遺言執行を代行する遺言信託を提案したい。またスムーズに財産を相続させる手段として、保険も有効だ。財産を渡したい人を死

ばよいための、手続きが楽だ。お客様が亡くなる時期は予測できないため、一生涯保障が続く終身保険を選ぶとよいだろう。

なぜなら、死亡保険金は相続税の課税対象となるが、「500万円×法定相続人の数」が非課税となるので、契約によっては、大幅に相続税を削減することが可能となるからだ。

払保険料と同額のタイプであれば、一般的には告知が不要もしくは簡易な内容で加入制限は緩く、高齢のお客様にも案内できるだろう。

例としては、次のようなものが考えられる。「死亡保険金は受取人固有の財産なので、遺産分割の話し合いは不要ですし、確実に遺産を渡したい人に渡すことができます。相続対策としては遺言も有力ですが、保険を利用することも相続をスムーズにできる、すなわち相続トラブルを減らせる可能性が高まるのです。また保険金の受取りも保険会社に請求するだけですので、受取人の負担が少ないのも大きなメリットです」

このように、トラブルなくスムーズに遺産を相続させたいお客様への提案候補としては、遺言（遺言信託）や保険が挙げられるが、お客様に節税のニーズがあれば、特に保険を提案したい。

本ケースのお客様は余裕資金があるということで、一括して保険料を払い込む一時払終身保険を案内したい。契約当初の死亡保障が一時

例えば、現金1000万円を保有したまま死亡すると、その1000万円はすべて相続税の課税対象となる。一方、生前に一時払保険料1000万円を支払って一時払終身保険に加入しており、その死亡保険金が1000万円だとして、この場合、死亡保険金には「500万円×法定相続人の数」の非課税枠があるため、仮に相続人が妻と子の2人だと、「500万円×2人」で、その1000万円に相続税はかからないこととなる（他に死亡保険金がない場合）。

保険を利用することの節税メリットも「死亡保険金は相続税の対象となるのですが、相続分のうち『500万円×法定相続人の数』が非課税となるのです。特にお客様の場合、余裕資金がありということ、一時払終身保険をお勧めします」などとアピールしたい。

●アプローチトークの例

お客様 そろそろ相続のことも考えるようになってね。子どもにスムーズに遺産を渡したいが、どんな方法があるの？

担当者 一般には遺言や保険が挙げられますね。遺言や生命保険でお子様を受取人に指定されれば、トラブルを防ぎつつ資産をお子様に移すことが可能ですよ

お客様 ただ、できれば相続税も抑えたいね

担当者 それでしたら生命保険が良いかと思えます。死亡保険金には相続人の数に応じた非課税枠があり相続税負担を軽減することが可能です

節税効果のメリットを案内

保険を案内する際のトーク

節税効果のメリットを案内する際のトーク